

TINJAUAN SISTEM PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT (CPO) PADA PT. SARANA AGRO SEJAHTERA DI MAKASSAR

SUCI ANDRIANI A. HAMZAH

Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar
Jl. A.P Pettarani Kampus Gunung Sari Baru Makassar
Email : uchychamzah23@gmail.com

SUMMARY

The purpose of this paper is to determine the palm oil sales system at PT. Sarana Agro Sejahtera. Data collection techniques used by the writer are interviews and documentation. The data analysis technique used is a qualitative descriptive analysis that describes and explains about matters relating to the sales system review, researchers obtain data from the interview and documentation process after collecting the required data then presented in the form of a brief description or commonly referred to as qualitative data

Keywords: Merchandise Inventory Evaluation.

RINGKASAN

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan minyak kelapa sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis yaitu wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan dan menjelaskan tentang hal-hal yang berkaitan dengan tinjauan sistem penjualan, peneliti memperoleh data dari proses wawancara dan dokumentasi setelah mengumpulkan data-data yang dibutuhkan selanjutnya di sajikan dalam bentuk uraian singkat atau biasa disebut data kualitatif.

Kata Kunci :Sistem Penjualan

PENDAHULUAN

Bagi perusahaan yang bergerak dibidang perusahaan perdagangan, sistem akuntansinya tentu berbeda dengan sistem akuntansi untuk perusahaan industri dan jasa. Dalam perusahaan dagang kegiatan usahanya paling aktif adalah membeli dan menjual barang dagangan. Untuk itu perlu dirancang sistem akuntansi pembelian dan penjualan yang baik.

Menurut Puspitawati dan Anggadini (2011 : 165) “Penjualan merupakan aktifitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen. Aktifitas penjualan dalam perusahaan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai atau cash pada saat barang diserahkan pada pembeli. Sedangkan penjualan kredit adalah aktifitas penjualanyang menimbulkan tagihan/piutang kepada pembeli(*customer*) sehingga penjual tidak menerima uang tunai pada saat barang diserahkan kepada pembeli(*customer*)”

Penjualan dapat dilakukan secara kredit maupun tunai. Dalam melakukan kegiatan penjualan yang baik dan benar, dapat dilakukan dengan menggunakan sebuah sistem, yaitu sistem penjualan, termasuk dalam hal pelaksanaan penjualan tunai, soemarso (2014:160). Menurut Romney and Stenbart (2015:3). Menurut Romney and Steinbart (2015:3) “ Sistem adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan.”

Menurut Sujarweni (2015) Sistem penjualan ada dua yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Sistem penjualan tunai menurut Sujarweni (2015:79) adalah “Sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli”. Prosedur penjualan tunai terdiri dari order penjualan, penerimaan kas, pembungkusan dan penyerahan barang, pencatatan penjualan tunai.

Sistem penjualan kredit menurut Sujarweni (2015:89) adalah “Sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak”. Prosedur sistem penjualan kredit terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur

pengiriman, prosedur faktur/penagihan, prosedur pencatatan akuntansi.

“Sistem penjualan tunai terdiri dari bagian- bagian, dokumen-dokumen, catatan dan jaringan prosedur yang saling birenteraksi dalam kegiatan penjualan tunai.” (Sujarweni, 2015:80)

PT. Sarana Agro Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum yaitu penjualan minyak kelapa sawit yang memberikan pelayanan secara tunai. PT. Sarana Agro Sejahtera terbentuk sejak 2017 dan beralamat Jl. Topaz Raya No. 19, Masale, Kec. Panakkukang, Kota Makassar.

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi disebut prosedur penjualan. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Serta melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian tersebut adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi dan bagian penagihan.

Proses penjualan yang diterapkan pada PT. Sarana Agro Sejahtera masih belum efektif karena masih menggunakan sistem manual. Direktur juga yang mengumpulkan faktur-faktur dan dicatat secara manual karena perusahaan tidak memiliki bagian penjualan sehingga direktur sendiri yang menangani penjualan dalam perusahaan tersebut, hal ini dinilai beresiko akan terjadinya “*human error*”. Pada proses penjualan tunai konsumen membuat kontrak di awal dengan perusahaan untuk banyaknya minyak kelapa sawit yang diinginkan konsumen, tetapi terkadang yang ada di pabrik tidak mencukupi, dan konsumen sudah membayar untuk minyak yang diinginkan, tetapi selama perjalanan dari pabrik ke perusahaan konsumen terkadang kadar minyaknya berubah, sehingga konsumen tidak terima dan meminta uangnya kembali. PT. Sarana Agro Sejahtera yang hanya

sebagai penyalur terpaksa merugi untuk mengganti biaya yang telah dikeluarkan.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik meninjau lebih lanjut mengenai sistem penjualan dalam Laporan Tugas Akhir dengan judul

“TINJAUAN SISTEM PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT PADA PT. SARANA AGRO SEJAHTERA”

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang dijadikan tempat penelitian ini adalah PT. Sarana Agro Sejahtera. Waktu penelitian mulai bulan Desember 2019- Januari 2020

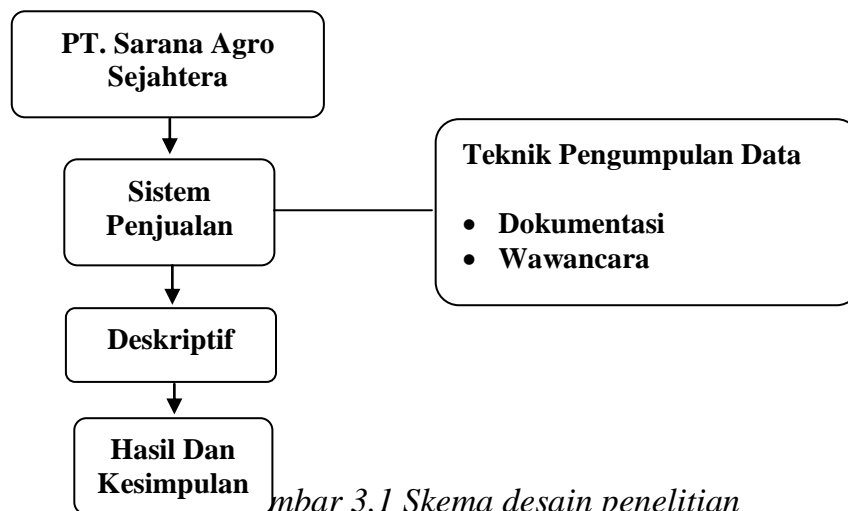
B. Variabel dan Desain Penelitian

1. Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini adalah sistem penjualan pada PT. Sarana Agro Sejahtera.

2. Desain Penelitian

Dalam melakukan suatu penelitian sangat perlu dilakukan perencanaan penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sistematis. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan di PT. Sarana Agro Sejahtera yang merupakan objek dari penelitian ini, guna memperoleh data yang dibutuhkan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan observasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis berdasarkan metode yang telah ditetapkan. Setelah analisis data selesai kemudian ditarik kesimpulan mengenai hasil penelitian. Adapun skema desain penelitiannya adalah sebagai berikut:



gambar 3.1 Skema desain penelitian

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh peneliti kepada informan yang menguasai data yang dibutuhkan yaitu sistem penjualan minyak kelapa sawit.

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini, biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan peneliti terdahulu mengenai sistem penjualan minyak kelapa sawit.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan bahan-bahan yang tertulis berupa data yang diperoleh dari perpustakaan maupun dari PT. Sarana Agro Sejahtera

2. Wawancara

Wawancara yaitu pengumpulan data dengan cara Tanya jawab secara langsung dengan pihak terkait untuk mendapatkan informasi dan data penjualan pada PT. Sarana Agro Sejahtera.

D. Rancangan Analisis Data

Rancangan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif.

Menurut Sugiyono (2014:199), “Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi”. Dalam penelitian ini peneliti menggambarkan dan menjelaskan tentang hal-hal yang berkaitan dengan tinjauan sistem penjualan, peneliti memperoleh data dari proses wawancara dan observasi setelah mengumpulkan data-data yang dibutuhkan selanjutnya di sajikan dalam

bentuk uraian singkat atau biasa disebut data kualitatif.

Untuk mencapai tujuan penelitian sesuai yang diharapkan dalam penyusunan tugas akhir ini dan untuk memperoleh suatu kesimpulan, maka data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan

1. Memeriksa dan meneliti data yang telah terkumpul untuk menjamin apakah data tersebut dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.
2. Mengkategorikan data-data yang sesuai dengan kriteria serta hal-hal yang diperlukan dalam suatu pendataan penyajian, dan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan menggambarkan kenyataan-kenyataan yang telah terjadi dan kemungkinan masalah yang dihadapi. Kategori data-data kelengkapan sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yaitu:
 - a. Kelengkapan dokumen yang digunakan
 - b. Kelengkapan catatan yang digunakan
3. Dengan data yang diperoleh dari wawancara, kemudian akan dilakukan analisis menggunakan metode persentase Sudijono (2015:43) untuk membandingkan teori dari Sujarweni mengenai tinjauan sistem penjualan minyak kelapa sawit yang diterapkan oleh perusahaan.

Adapun prosedur pengujian yang ditempuh adalah sebagai berikut:

- a. Memisahkan tiap-tiap jawaban responden sesuai dengan jawaban “ya” dan “tidak”.
- b. Menjumlah berapa banyak jawaban “ya” dan “tidak”
- c. Dan semua jawaban “ya” dibagi dengan semua jawaban, kemudian dikali 100%.

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

F = Frekuensi yang sedang dicari persentasenya

N = *Number of Cases* (Jumlah Frekuensi)

P = Angket Persentase

Persentase hasil penelitian di klasifikasikan menurut ketentuan. Ketentuan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3 Pedomen Kriteria Pengukuran

Tingkat Persentase	Kualifikasi
0% - 20%	Sangat tidak sesuai
21% - 40%	Tidak sesuai
41% - 60%	Cukup sesuai
61% - 80%	Sesuai
81% - 100%	Sangat sesuai

Sumber : Riduwan (2010:22)

Dari Ketentuan diatas, maka dapat disimpulkan dengan penjelasan sebagai berikut:

- a. 0% - 20% Kelengkapan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap tidak sesuai dengan teori-teori dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yang dinyatakan oleh Mulyadi
- b. 21% - 40% Kelengkapan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap sedikit sesuai dengan teori-teori dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yang dinyatakan oleh Mulyadi
- c. 41% - 60% Kelengkapan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap cukup sesuai dengan teori-teori dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yang dinyatakan oleh Mulyadi
- d. 61% - 80% Kelengkapan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap sesuai dengan teori-teori dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yang dinyatakan oleh Mulyadi
- e. 81% - 100% Kelengkapan dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap sangat sesuai dengan teori-teori dalam sistem akuntansi pengadaan aktiva tetap yang dinyatakan oleh Mulyadi

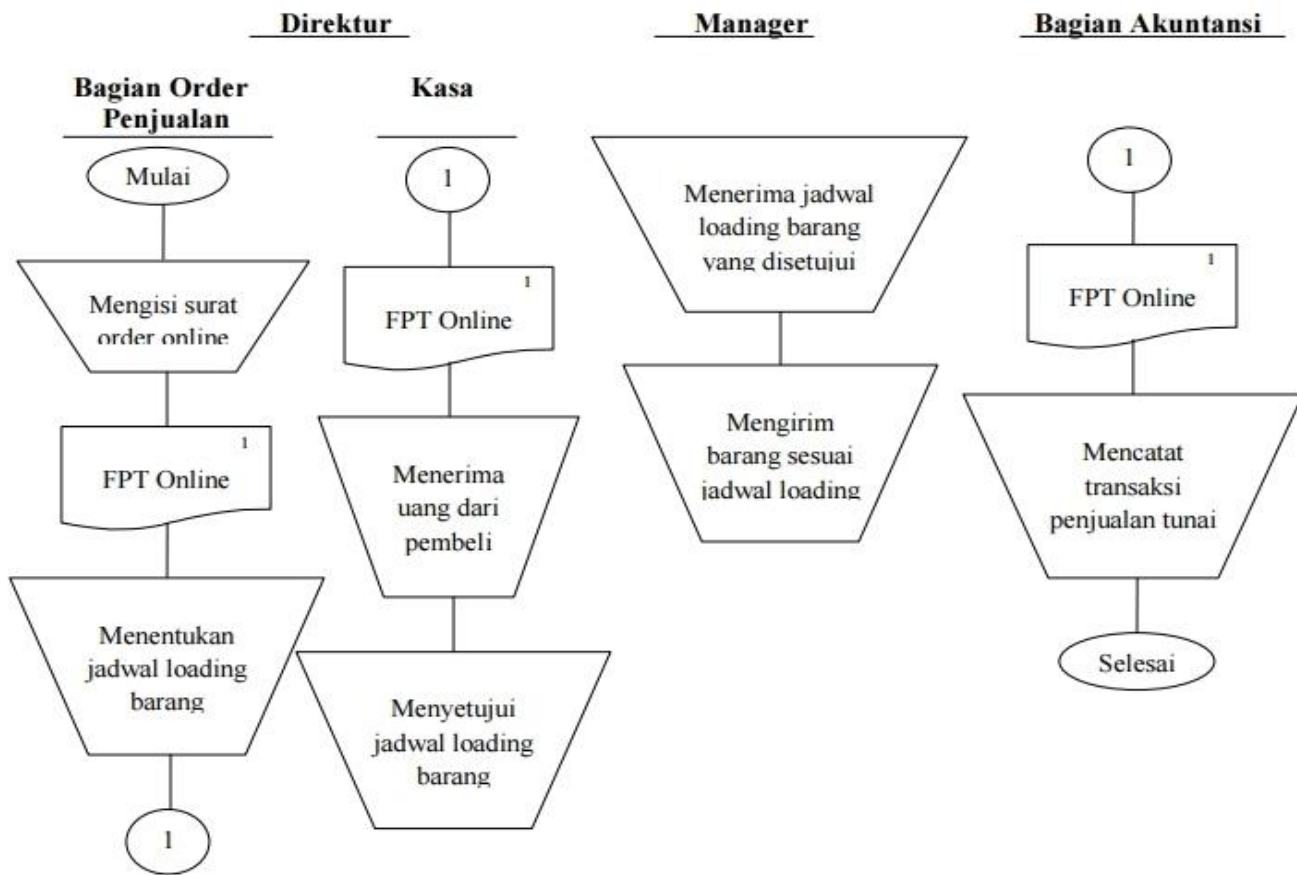
HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan kegiatan penjualan tunai minyak kelapa sawit terdapat beberapa bagian terkait sistem penjualan tunai pada PT. Sarana Agro Sejahtera. Adapun bagian yang terkait dalam sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera di Makassar meliputi bagian order penjualan, bagian kasa dan bagian akuntansi.

sistem penjualan tunai pada PT. Sarana Agro Sejahtera di uraikan dalam bagan alur sistem penjualan tunai yang digunakan sebagai pedoman dalam melakukan kegiatan penjualan tunai. Adapun bagan alur sistem penjualan tunai pada PT. Sarana Agro Sejahtera adalah sebagai berikut:

1. Menerima order dari pembeli Permintaan pelanggan dibuktikan oleh surat permintaan (order) dari pembeli.
2. Kemudian mengisi surat order online.
3. Selanjutnya mengisi FPT Online.
4. Selanjutnya pembeli menentukan jadwal loading barang.
5. Kemudian direktur menerima uang dari pembeli.
6. Selanjutnya direktur menyetujui jadwal loading barang.
7. Manager menerima jadwal loading yang disetujui oleh direktur.
8. Selanjutnya mengirim barang sesuai jadwal loading.
9. Kemudian bagian akuntansi menerima FPT Online dari direktur
10. Selanjutnya mencatat transaksi penjualan tunai.
11. Proses selesai.

Prosedur penjualan tunai dapat digambarkan dalam bentuk flowchart sebagai berikut :



Gambar 4.2 Prosedur Penjualan Tunai

A. Penyajian Hasil Penelitian

1. Data perusahaan

Berdasarkan dokumentasi dan wawancara yang dilakukan dengan direktur PT.

Sarana Agro Sejahtera data yang diambil adalah data kelengkapan sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit berupa bagian yang terkait, dokumen dan prosedur terkait sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit.

2. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Bagian terkait dalam sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit pada PT.Sarana Agro Sejahtera di Makassar meliputi bagian order penjualan, bagian penerimaan kassa dan bagian akuntansi. Dalam teori bagian order penjualan, bagian kassa, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian

akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera di Makassar yaitu kartu timbang, surat jalan, bukti pembayaran/kwitansi dan FPT. Dalam teori dokumen terkait sistem penjualan tunai adalah faktur penjualan tunai, pita registrasi kas, bukti setoran bank.

Jaringan prosedur yang digunakan dalam sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera di Makassar adalah prosedur order penjualan, dan prosedur pencatatan penjualan.

Adapun hasil wawancara tentang kelengkapan bagian yang terkait, dokumen, catatan akuntansi, dan prosedur sistem penjualan tunai pada PT. Sarana Agro Sejahtera dapat dilihat pada table 1.

Tabel 1. Hasil wawancara dalam Sistem Penjualan Tunai Minyak Kelapa Sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera di Makassar

No	Indikator	Jawaban Lampiran Ya/Tidak
1	Kelengkapan Bagian	
a	Bagian Order penjualan	√
b	Bagian Kassa	√
c	Bagian Gudang	√
d	Bagian Pembungkus	√
e	Bagian Akuntansi	√
2	Kelengkapan Dokumen	
a	Faktur Penjual Tunai	√
b	Pita Registrasi Kas	√
c	Bukti Setoran Bank	√
3	Kelengkapan Catatan Akuntansi	
a	Jurnal Penjualan	√
b	Jurnal Penerimaan Kas	√
c	Jurnal umum	√
d	Kartu Persediaan	√
e	Kartu Gudang	√
4	Kelengkapan Prosedur	
a	Prosedur Order Penjualan	√
b	Prosedur Penerimaan Kas	√
c	Prosedur Pembungkusan	√
d	Prosedur Pencatatan Penjualan	√

Sumber: PT. Sarana Agro Sejahtera

Berdasarkan wawancara tabel di atas, perhitungan persentase menunjukkan hasil sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase} &= \frac{\sum \text{Jawaban "Ya"}}{\sum \text{Jawaban Wawancara}} \times 100\% \\
 &= \frac{8}{17} \times 100\% \\
 &= \%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil wawancara pada table diatas dengan PT. Sarana Agro Sejahtera, dapat dilihat bahwa kelengkapan sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit dengan bagian yang terkait, dokumen, catatan,dan jaringan prosedur, dari hasil perhitungan

persentase 47 persen dari 17 indikator, dengan ini kelengkapan sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit cukup sesuai dengan unsur-unsur sistem akuntansi yang dinyatakan Sujarweni (2015) yang terkait sistem penjualan tunai yang meliputi bagian, dokumen, catatan, dan jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya kelengkapan unsur sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit pada PT. Sarana Agro Sejahtera , maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem penjualan tunai minyak kelapa sawit yang terdiri dari bagian, dokumen dan jaringan prosedur pada PT. Sarana Agro Sejahtera cukup sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan yang dikemukakan oleh Sujarweni (2015).

B. Saran

Pada PT. Sarana Agro Sejahtera Sistem ini dalam pengelolaannya sebaiknya lebih ditingkatkan lagi agar dapat mengikuti perkembangan akuntansi yang akan datang dan agar mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan maju lainnya. Berdasarkan pembahasan yang telah disimpulkan maka peneliti mengajukan saran pada PT. Sarana Agro Sejahtera agar melengkapi catatan akuntansi seperti jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum dan menambahkan bagian penjualan dan bagian kassa untuk mempermudah pembukuan serta pengelolaan keuangannya dalam perusahaan dan tidak perlu lagi terjadi rangkap jabatan.

D. Daftar Pustaka

- A Hall, James. 2011. *Accounting Information System Edisi Ke 6*. Jakarta, SalembaEmpat.
- Marsall B dan Paul John.2014.*Sistem Informasi Akuntansi edisi ke13*.Jakarta Salemba Empat.
- McLeod.2001. *Sistem Informasi Manajemen Edisi ke Tujuh*. Jakarta. Prenhalindo
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: PenerbitSalembaEmpat
- Riduwan, 2010.*Skala Pengukuran Variabel-Variabel penelitian*. Bandung Alfabeta
- Sudijono, Anas, 2014. *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta:Rajawali Pers
- Sugiyono.2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, danR&D*.Bandung:Alfabeta.
- Sujarweni. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta. Pustaka Baru Press
- Puspitawati, Lilis., Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem InformasiAkuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sumber lain

- http://repository.uin-suska.ac.id/3406/1/2013_201357AKT.pdf
- <http://eprints.polsri.ac.id/3007/3/3.%20BAB%20II.pdf>